

Effective Personality



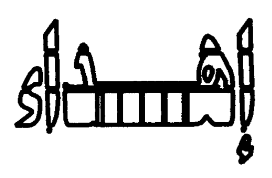
دكتور

عمرو حسن أحمد بدران

الدار الذهبية

خطواتي في الحياة خطوة للممات، وربما تبقى هذه الكتابات

عمرو بدران



إلي تلميذتي النجيبة

رشا عبد الرحمن والي

يسعدني أن أهديكم كتابي هذا : **الشخصية المؤثرة**.

أستاذك

د/عمرو بدران



تقديم

من الأمور المسلم بها أن الإنسان يولد ولديه القدرة علي أن يجعل من نفسه شخصية مؤثرة بما حباه الله من ملكات ومواهب متعددة، غير أن البعض قد يعيش علي الأمل مبتعدًا عن العمل والسعي، لذا نري البعض يعيش الفشل، ليصدق عليه عنوان الشخصية الفاشلة.

إن الإنسان يولد وتولد معه الكثير من المواهب والإمكانات والطاقات الهائلة والجبارة؛ مما يجعله قادرًا علي أن يكون شخصية مؤثرة في الحياة، فالله سبحانه وتعالي أعطي الإنسان مواهب خلاقة تؤهله للتأثير في الآخرين.

فكل إنسان لديه إمكانية التأثير، ولكن تأثيره يعتمد علي قدرته علي تفجير مواهبه واستثمار إمكاناته واستثمار طاقته ومعرفته بحقائق الحياة، فإذا ما أساء الإنسان معرفته بنفسه، وإذا ما أخفق في استثمار ما أعطاه الله من مواهب وإمكانات، فلا بد وأن يكون الفشل حليفه.

وهذا الكتاب، هو محاولة للتعرف علي الشخصية المؤثرة بكافة جوانبها.

والله أسأل أن ينفع به، وأن يجعله خالصًا لوجهه الكريم.

المؤلف

أصناف الأشخاص

الأشخاص ثلاثة أصناف، هم:

الصنف الأول: يصنع الأحداث ويحركها:

مبتكرون ... مبدعون ... متحمسون ... تعرفهم من لمعـــة عيـــونهم ... واحمرار وجوههم ... وكراسيهم التي لا يجلسون عليها أبدًا، فهم دائمًا مشغولون بعملٍ ما، أو فكرٍ ما، يرون كل الأبعاد، ويخضعون كل الظروف لهدفهم.

الصنف الثاني: يشاهد الحركة ويمط شفتيه:

مقلد ينتظر أن يكّون رد فعل، لو ترك وحده لاختار الراحة، وعندما تقول لأحدهم: الماء يتسرب من سطح بيتك، لماذا لا تصلح السقف؟!، سيرد عليـــك: وكيف أصلحه والمطر ينهمر؟!، فإذا قلت له: إذن أصلحه عندما يتوقف المطـــر، سيقول لك: عندما يتوقف المطر لن أكون بحاجة لإصلاحه!.

الصنف الثالث: يتساءل بدهشة ماذا حدث؟!:

هؤلاء تجدهم في الطرقات، مفتوحي الأفواه، مغمضي العيون، إذا حـــدث وقابلتهم، فلا تبتسم، فأنت تمر بمنطقة خطرة.



قواعد بناء العلاقات مع الأشخاص

منذ بدء الخليقة، والإنسان بطبعة اجتماعي، ويكره الوحدة، فتخيل نفسك بلا أناس من حولك!، هذه الصورة فعلاً ستعيش بها إذا لم تحافظ علي علاقتك مع الآخرين، فبناء العلاقات مع الناس فن من أهم الفنون، نظرًا لاختلاف طبـاعهم، فليس من السهل أن تحوز علي احترام الآخرين، وفي المقابل من السهل جـدًا أن تخسر كل ذلك، فالهدم دائمًا أسهل من البناء، فإن استطعت توفير بناء جيد مـن حسن التعامل، فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول، لأنك ستشعر بحب الناس وحرصهم علي مخالطتك، ويسعد من تخالط ويشعرهم بمتعة التعامل معك.

وفيما يلي قواعد بناء العلاقات مع الناس، وكسب حبهم:

- أصلح ما بينك وبين الله.
- حافظ علي مواعيدك مع الناس واحترمها.
- احتفظ بهدوئك ورباطة جأشك عند الاستفزاز.
- ابتسم دائمًا، وبخاصة عند المواقف والأحداث الصعبة.
- ضع في حسبانك دائمًا مشاعر الآخرين وحقوقهم وحاجاتهم.
- أثبتت الدراسات النفسية أن لكل إنسان نمطًا خاصًا به، والأنماط، هي:

نمط صوري: إنسان ينظر للعالم، ويتعامل معه من خلال الصورة.

نمط سمعي: إنسان ينظر للعالم، ويتعامل معه من خلال الكلمة المسموعة.

نمط إحساسي إنسان ينظر للعالم من خلال أحاسيسه ومشاعره الداخلية.

فمعرفة نمط الإنسان الذي تتعامل معه ثم محاولة الدخول له مـن خـلال النمط المناسب له يعجل بالانسجام والتوافق بينك وبينه وإقامة الثقة فيما بينكما.

- فكر بما تقوله قبل أن تنطق به.
- عليك أن تختار موضوعًا محببًا للحديث، وأن تبتعد عما ينفر الناس.
- حاول أن تكون واضحًا في تعاملك، وابتعد عن التلون بأكثر من وجه.
- حاول أن تكون متعاونًا مع الآخرين في حدود مقدرتك، ولكن عندما يطلب منك ذلك حتى تبتعد عن الفضول.
- يجب عليك أن تحرص علي تواصلك مع من قضوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة.
- الابتسامة تعرف طريقها إلي القلب، فحاول أن تبدو مبتسمًا دائمًا، فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيدًا.
- إن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها، ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة غير مباشرة، كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك.
- حديثك دليل شخصيتك، فحاول أن تنتقي كلماتك، فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.
- إصغاؤك إلي من يحدثك يعطيه الثقة، ويشعره بأهميته وأهمية حديثه عندك، كما ترغب في أن تكون متحدثًا جيدًا، عليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمنْ يحدثك، فمقاطعتك له تضيع أفكاره وتفقده السيطرة علي حديثه، وبالتالي تجعله يشعر بالحرج منك ويستصغر نفسه، وبالتالي يتجنب الاختلاط بك.
- المزاح ليس مقبولاً عند كل الناس، وقد يكون مزاحك ثقيلاً، فتفقد من خلاله من تحب، وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك.
- لا تحاول الادعاء بما ليس لديك، ولا تخجل من وضعك حتى لو لم يكن بمستوى وضع غيرك فهذا ليس عيبًا.

- اعترف بخطئك، واعتذر إذا لزم الأمر الاعتذار.
- حاول أن تبتعد عن إعطاء الأوامر للآخرين، فهو سلوك منفر.
- حاول أن تقول شكرًا لمن أدي لك خدمة، فوقعها كبير في نفسه.
- ابتعد عن الثرثرة، فهي سلوك بغيض ينفر الناس منك، ويحط من قدرك لديهم.
- إفشاء السلام ورد التحية بأحسن منها مفتاح القلوب، فاحرص علي امتلاك هذا المفتاح.
- الوفاء بالوعد وصدق الحديث يجعل الآخرين يحبونك، وإن لم تستطع أن تفعل لهم ما يريدون.
- النظافة في البدن والفم والملبس والأناقة غير المبالغ فيها وطيب الرائحة مما يريح المتعامل معك ولا ينفره منك.
- ضع نفسك في مكان الآخرين، ثم أسمعهم من الكلام ما تحب أن تسمعه، وتصرف معهم بما تحب أن يعاملك به الآخرون.
- اختر الأوقات المناسبة للزيارة، ولا تكثرها، وحاول أن تكون بدعوة، وإن قمت بزيارة أحد، فحاول أن تكون خفيفًا لطيفًا.
- إذا كانت الأجواء غير مناسبة للحديث في موضوع ما فيفضل إنهاء الحديث بلباقة وتأجيله إلي وقت آخر يكون أكثر مناسبة.
- لا تكن لحوحًا في طلب حاجتك، ولا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاءها، وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها.
- ابتعد عن الغيبة، والنميمة، لأن من تغتاب أمامه يأخذ انطباعًا سيئًا عنك، وأنك من هواة هذا المسلك المشين حتى وإن بدا مستحسنًا لحديثك.

● البساطة وعدم التكلف في التعامل، مع التنظيم لأمور الحياة وعدم الفوضى يكسبك احترام غيرك حتى ولو كان من أعدائك.

● رصع حديثك بالطرائف والأمثال، ولا تجعلها تطغى علي حديثك، ولا تقل إلا حقًا، فإن ذلك يضفي جوًا من التفاعل علي الحديث.

● الكرم بالميسور، وإن قل يترلك أعلى المنازل في قلوب الناس، ولا يمكن أن ينال الإنسان محبة الناس، وهو من الموصوفين بالبخل والشح.

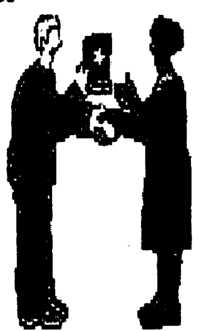
● عليك بالتواضع، فمهما بلغت مترلتك، فإنه يرفع من قـــدرك، ويجعلـــك تبدو أكثر ثقة بنفسك، وبالتالي سيجعل الناس يحرصون علي ملازمتك وحبك.

● الهدية الجميلة وإن صغرت والمسارعة لمساعدة الآخرين وإن قلت، من أهم وسائل كسب القلوب وبناء العلاقة بين الناس.

قال الرسول – صلي الله عليه وسلم:

"تهادوا تحابوا"

رواه الترمذي، وقال حديث حسن صحيح



ملحوظة:

القواعد السابقة تطبق في جميع الأحوال والأدوار.

كما أن الإنسان يولد ولديه قابلية التأثر، فإن لديه أيضًا قابلية القدرة علي التأثير، ولكن هذه القدرة يملكها الإنسان إذا ملك فكرًا، وعمل علي جعل فكره يسيطر علي أفكار الآخرين، فيصبح حينئذ شخصًا مؤثرًا.

والفكر الأقوى، هو الفكر العميق، والأقرب إلي الصحة وإقناع الناس.

والفكر الأقوى، هو الفكر المستنير، وهو الفكر الصحيح، فالذي يملك فكرًا عميقًا أو فكرًا مستنيرًا ... يؤثر في الناس.

والذي لا يملك فكرًا عميقًا أو مستنيرًا، يكون سطحيًا، ولكنه يلجأ إلي أساليب خداعه للتأثير علي الناس، مثل: الكذب - الاحتيال - الخداع - الغش - شراء الذمم بالمال - استعمال القوة والبطش لإخضاع الناس لإرادته.

ويتأثر الإنسان منذ ولادته ببيئته، لأنه يكون حينئذ عديم الفكر، ويقتبس كل شيء من بيئته، ولكنه عندما يصل إلي سن البلوغ ... يبدأ بالتفكير، وتتكون لديه القدرة علي التفكير وإبداء الرأي واتخاذ القرار.

والشخص الذي يفرض رأيه أو فكره علي الآخرين، ويتصدى للأفكار والآراء الأخرى، ولضغط الآخرين، ويصر علي رأيه وفكره مهما لاقي من رد وصد ومقاومة وضغط، تكون شخصيته قوية مؤثرة.

فنريد أن نبحث هنا عن اكتشاف الشخصية المؤثرة، فحتى نتمكن من بحث ذلك ... لابد لنا من معرفة معني الشخصية.

إن **الشخصية**، حسب تعريفها الصحيح، هي: الكيفية التي يجري عليهـا عقل الشيء أو إدراكه، والكيفية التي يجري بها إشباع الحاجات العضوية والغرائز، فهي مكونة من عقلية، ونفسية.

العقلية، كيفية إدراك الشيء، وتتم بربط المعلومات بـــالواقع، أو الواقـــع بالمعلومات، وإسنادها إلي قاعدة أو إلي عدة قواعد، فمعني ربط المعلومات بالواقع، هو أن تكون لدي الإنسان معلومات عن واقعٍ ما، وعندما يحس بهذا الواقع، يربط هذه المعلومات به حتى يفهمه.

ومعني ربط الواقع بالمعلومات، أن الإنسان عندما يحس بواقعٍ ما يحتاج إلي معلومات، فيبحث عنها ويربطها بهذا الواقع، ومن ثم يسندها إلي قاعدة أو إلي عدة قواعد، فعندئذٍ يحكم علي الواقع فيعطي رأيًا فيه، ويتخذ قرارًا بقبوله أو رفضـــه، فيكون بذلك صاحب عقلية معينة.

ويتم تقوية العقلية ... بالأمور، التالية:

- التفكير بالوقائع، ومواصلة ربطها بالمعلومات.
- النقاش والجدال مع الآخرين بالوقائع وربط المعلومات بها.
- التزود بالثقافة والمعلومات عن طريق القراءة، وعن طريـــق وســـائل كسب المعلومات المختلفة، ويلحق بها أخذ الدروس عن طريق التلقي الفكـــري - أي بإنزال الأفكار علي الوقائع.
- المحاضرة، فالمحاضر يربط المعلومات بالوقائع، ويلحق بذلك التـــدريس عن طريق إعطاء الأفكار منزلة علي الوقائع.
- الكتابة، فالذي يحاول أن يكتب موضوعًا عن واقع مـــا، يلجـــأ إلي القراءة والبحث والتنقيب والتفكير، حتى يحصل علي معلومات ليربطها بالواقع.

فعلي صاحب العقلية المؤثرة، أن يعمل علي تقوية عقليته، لأنه يتصدى للدفاع عن قضايا الآخرين، ولحل مشاكلهم، وللرقي بهم، وبالتالي يعمل علي قيادتهم.

ويأتي سؤال عن دور الذكاء في بناء العقلية وتقويتها؟.

والجواب علي ذلك، هو: أن معني الذكاء: سرعة الإحساس وسرعة الربط.

فسرعة الإحساس، تعني سرعة نقل الواقع إلي الدماغ بواسطة الحواس، وسرعة الربط، سرعة ربط المعلومات بالواقع.

فالذكاء يفيد في سرعة بناء العقلية وفي تقويتها، لأن صاحبه يتمكن من نقل الواقع من خلال حواسه، ويربط المعلومات بهذا الواقع بسرعة، فأعلى الناس درجة في الذكاء يدرك الأمور والأشياء ويفهم النصوص أو يحفظها من مرة واحدة، والأقل ذكاءً يحتاج إلي أكثر من مرة، وكلما قل ذكاء الشخص، احتاج إلي مرات أكثر حتى يدرك الأمور والأشياء ويفهمها أو يحفظها.

وبإمكان الشخص أن يطور ذكاءه، وذلك بالمران، وبمحاولة تعويد نفسه علي سرعة التفكير، فيتخلى عن البطء في نقل الواقع إلي الدماغ بواسطة حواسه، وعن البطء في ربط المعلومات بالواقع، مع العمل علي حصر الذهن فيما يفكر به.

فتشتت الذهن، يؤخر إدراك الأمور والأشياء وفهم النصوص أو حفظها، وسرعة التفكير هذه توجد سرعة البديهة والملاحظة.

يفيد ذلك في النقاش والحوار والمحاضرة، وفي الكفاح السياسي، وسرعة التفكير لا تتعارض مع التفكير العميق والمستنير، فالشخص، وهو يربط المعلومات

بالواقع يتعمق بهذا الواقع وبدقائقه بسرعة، وكذلك ينظر إلي ما يتعلق بـــه، ومـــا حوله بسرعة حتى يتوصل إلي الحقيقة.

فالذكاء وسرعة البديهة وسرعة الملاحظة والـــتفكير العميـــق والـــتفكير المستنير، تجعل صاحب العقلية المؤثرة، يتبوأ مقاعد أعلى وتؤهلـــه للقيـــادة، هـــذا بالنسبة للشق الأول من الشخصية.

النفسية، الكيفية التي يجري بها إشباع الغرائز والحاجات العضوية، وهـذه الكيفية تتم بربط دوافع الإشباع بالمفاهيم – وتسمي الميول – وهي عينها النفسية، فالطاقة الحيوية عند الإنسان تدفعه لإشباع غرائزه وحاجاته العضوية.

وهذه موجودة عند الحيوان أيضًا، فالحيوان يندفع لإشباع غرائزه وحاجاته العضوية بدون مفاهيم، لأنه فاقد العقل، وكذلك الإنسان عندما لا يندفع للإشباع حسب مفاهيم معينة أو عندما لا يملك مفاهيم معينة، فإنه يندفع للإشباع كالحيوان، فتصرفات الإنسان: إما أن تكون نتيجة مفاهيم معينة، وإما أن تكون نتيجة اندفاع حيواني.

والغرائز ثلاث، هي:

- غريزة البقاء.
- غريزة النوع.
- غريزة التدين.

ولها مظاهر كثيرة، فمن مظاهر غريزة البقاء:

- الخوف.
- الميل للحرية.
- حب الظهور.
- مظهر القطيع.
- حب التملك.

- حب السيادة.
- حب الاستطلاع.
- الدفاع عن النفس.
- حب إثبات الذات.
- الميل لمساعدة الغير.
- الميل لإقامة علاقة مع الغير.
- الأثرة، أي حب ترجيح النفس علي الغير.
- الإيثار، أي الميل لتفضيل الغير علي النفس.

ومن مظاهر غريزة النوع:

- الأبوة.
- الأمومة.
- الميل الجنسي.
- حب الأطفال.
- حب الأقارب.

وأما غريزة التدين، فمن مظاهرها:

- العبادة.
- التعظيم.
- الخنوع.
- الخشوع.
- التقديس.

ونفهم مظاهر غريزة التدين من تعريفها، وهي الحاجات النفسـية، مثـل: الشعور بالعجز – الاحتياج للخالق المدبر، والحاجات العضوية، مثـل: الجـوع – العطش – التنفس – الإخراج.



صفات الشخصية المؤثرة

تقوم الشخصية المؤثرة علي توافر جملة من الصفات الشخصية، ولعل أبرز هذه الصفات الجوهرية، ما يلي:

- القدرة علي تفهم الأهداف العامة.
- توافر الصفات الجسمية والعقلية الضرورية لممارسة الدور القيادي.
- توافر أهليات مكتسبة، تضفي علي دوره المزيد من النجاح.
- توافر المهارات والخبرات الفذة في الإنجاز.
- توافر سمات أخلاقية ونفسية رفيعة تجعله في قمة السمو والإقتداء.

ونقصد من **الصفات الشخصية**: تحليه بخصوصيات تمكنه من ممارسة دوره بفعالية، وتتلخص في مظاهر عديدة، منها:

- العمل لساعات طويلة ومتواصلة.
- مراعاة المواعيد بدقة وقوة التحمل.
- الثقة بالنفس في كل خطوة وموقف.
- الإحساس المرهف في التعامل والمداراة.
- الاحتفاظ بالتماسك وضبط النفس في المواقف الصعبة.
- البنية الجسمية السليمة للقدرة علي الانتظام في العمل.

ومنها **المظهر الشخصي** – إذ ينبغي للشخصية المؤثرة:

- أن يكون جميل المخطر والمنظر.
- أن يظهر بمظهر يليق بمكانته وبدوره.

- حسن الدعابة والمرح.
- البعد عن التزمت والصرامة.
- أن يكون نظيفًا علي الدوام، مع الاعتناء بالهندام، ليوحي بالثقة في مركزه وشخصيته.
- فضلاً عن العمل بالاستحبابات الشرعية والآداب الاجتماعية، التي تجعله مالئًا لمركزه وموقعه، مضافًا إلي تعامله الخارجي.

ومنها **الذكاء والتركيز**: فإن التوافر علي ذهن وقاد وقادر علي استذكار واستنباط الحلول والآراء في المواقف المختلفة، من أكبر ما يضفي عليه القوة والحنكة.

وبخلاف كثرة النسيان أو الغفلة أو البلادة أو ضعف التركيز، تجعله في أقصي درجات الضعف، وفي أحسن فروضها تجعل من المتعاملين معه متذمرين وناقمين عليه، الأمر الذي يفقده القدرة علي التأثير والتدبير.

وأما **الصفات المكتسبة**، فهي تسهل ممارسة مهامه بسهولة ويسر، وأبرز مظاهرها تتجلي، في:

القدرة علي الإقناع:

لتسهيل نقل المعلومات للآخرين، والتحاور معهم، وإقناعهم بالأفكار والأهداف أو الخطط، وحثهم علي موقف مشترك للعمل بتفاهم وتنسيق لإنجاز الأعمال، والذي يساعد الشخصية المؤثرة علي ذلك، هو لباقته وحذقه في الكلام ورقيه الثقافي والفكري والأدبي.

مواجهة الأمور بثقة وثبات:

تستطيع الشخصية المؤثرة مواجهة الأمور بثقة وثبات في المواقف الصعبة إزاء القوي المتصارعة، ومداراة متواصلة لاحتواء الأطراف المختلفة لكي لا يحسب طرفًا في الخلافات.

النظر الثاقب في الأمور:

الانتباه المتواصل والمركز علي تفاصيل العمل وأفراده وكوادره، ومعرفة العيوب والنواقص والحلول – ولو النسبية منها – وجمع المعلومات الكافية عنها، والقدرة علي استنباط النتائج أو التوقع الصائب بالمستقبل.

النضج الانفعالي:

بمعني المقدرة علي الإمساك بزمام الأمور، والسيطرة علي النفس، والاتزان الانفعالي في الرضا والغضب لدي التعرض للمواقف السارة أو الصعبة، وإعطاء المثل الصالح للآخرين في عدم التحيز أو التحامل علي البعض، جريًا وراء الحماس العاطفي أو الاستثارات التي قد يواجهها من هنا وهناك، فإن ضبط النفس والإنصاف والتوازن من أكثر ما يعطي الشخصية المؤثرة ثقة بالنفس، ويعطي الآخرين ثقة به.

الاندفاع والمثابرة:

إن المقدرة علي الاندفاع والمثابرة لإنجاز الأعمال تخرج الشخصية المؤثرة من الرتابة والروتين، الذي من شأنه أن يصيب من حوله بالملل والفتور شيئًا فشيئًا؛ الأمر الذي يقوقعه في إطارات محدودة، ويحدوه الكسل لإنجاز المهام، وهو من أبرز مظاهر الفشل والتراجع، وأخطر ما فيه أنه ينعكس علي أفراده فيحول أفراد المجتمع إلي جماعة كسولة خاملة ليس فيها نشاط أو طموح.

قوة المبادرة والشجاعة والإقدام:

فقد يتصف الشخص المؤثر بقوة التفكير والبصيرة واللباقة في الإقناع إلا أن نجاحه يبقي رهين مبادرته وشجاعته في اتخاذ القرارات اللازمة فورًا وفي أوقاتها المناسبة، ثم الحزم في التطبيق والثقة بالنفس والابتكار البناء، لأنه بخلاف هذه الصورة تكون الميوعة والفتور هي صفاته البارزة، وهي من شأنها أن تموع الأفراد والمجتمع، وتعود علي الجميع بالفشل.

الجاذبية الذاتية:

ليجعل من الآخرين يفتخرون بالعمل معه والانتماء إليه، ويتطلب هذا منه أن يكون قادرًا علي التحكم والسيطرة في اللقاء الأول لخلق انطباع جيد لدي الآخرين أولاً وثانيًا أن يحفظ هذا الانطباع إلي الأخير.

الخبرات العلمية:

اكتساب الشخصية المؤثرة للمهارات العملية المستمرة، تساهم مساهمة كبيرة في التأثير في الآخرين، وأبرز هذه المهارات:

- القدرة علي حل المشكلات، فإن الكثير من الحلول لا تخضع للقواعد العلمية والضوابط أو القدرات؛ بل تحتاج إلي خبرات متراكمة، وقدرة علي التشخيص في الفعل ورد الفعل البشري في المواقف المختلفة ... إذ لكل إنسان خصوصية فردية.
- تقنيات التعليم والتربية، لتسهيل نقل المعارف والتجارب، وامتلاك آليات ووسائط مناسبة لنقل المعرفة للآخرين بأساليب مبسطة ومفهومة ومقنعة، باستخدام مفردات وألفاظ واضحة وجميلة وقوية.

• المقدرة علي التعلم بتواضع وفهم؛ حيث إن الرغبة الدائمة في تعلم المعارف والخبرات الجديدة، وعدم الترفع عنها، يجعل الشخص المؤثر دائمًا في زيادة وارتفاع، كما يجعل المتأثرين به في موضع أحسن للتعلم والتربية والتواضع، إذ لا ينبغي أن ننسي دائمًا أننا بشر والبشر إن لم يكن في زيادة فهو إلي نقصان.

وأما **صفات الشخصية المؤثرة الإنسانية**، فهي مضافًا إلي سموها ودورها الكبير في تماسك المجتمع، توفر مناخ مقبول من الجميع، يسمح بتحقيق الولاء للمجتمع، مضافًا إلي التعاون المشترك، وخلق روح التضامن والتكافل الاجتماعي التي قوامها الرعاية والعطف والشعور بالمشكلات والآلام، وتقديم العون والمساعدة والاهتمام بالشئون الشخصية، وتأمين حلولها بكل محبة ووئام، والنزاهة تضفي عليه جانبًا من القدسية والطهر، لأنها تجعله في نظر من حوله متجردًا من النزعات الشخصية، ومترفعًا عن النواقص والعيوب السلوكية كالاختلاس والتزوير والرشوة، والصدق والإخلاص، يجعله واحدًا أمام الجميع في فكره وكلامه ومواقفه، بعيدًا عن المواربة والكذب والطرق الملتوية والغموض لدي تعامله مع الآخرين، وهي خصوصية تجعله أكثر مصداقية، وفي خطأه معذورًا ومعفوًا لأنه صادق في أفكاره وفي تعاملاته.

كما أن إخلاصه يجعله نموذجًا للآخرين في بذل أقصي الجهود لتحقيق أهدافه، والعدالة والإنصاف بإتباع سلوكيات موحدة مع الجميع، والانسجام والاتزان في التعامل مع الجميع بلطف.

التأثير في الآخرين

يكاد يكون حسن التعامل واللباقة ودماثة الخلق لغة عالميـــة مشـــتركة، إذ يندر أن تجد مجتمعًا ينبذ الصدق ويكره العدل ويحب السرقة والظلـــم والعـــدوان، وإذا وجد مجتمع كهذا، فهو مجتمع بدائي متخلف يعيش خارج إطـــار الإنســـانية المتحضرة، فهو الشاذ الذي لا يقاس عليه.

من هنا كانت المواعظ والحكم والوصايا والنصائح في مختلـــف الشـــرائع والأديان واحدة أو قريبة الشبه من بعضها البعض، ذلك أن الإنسان واحد – وإن تنوعت الفوارق الفردية، وأن مصدر الرسالات واحد، وإن تعددت تعاليمها، وأن غايتها واحدة في إنزال مكارم الأخلاق منزلة الحركة اليومية المعاشة في حياة الناس، فليس غريبًا أن تكون غاية الرسالة الخاتمة ما قاله الرسول – صلي الله عليه وسلم:

" إنما بعثت لاتمم مكارم الأخلاق "

رواه الشيخان

ولذا فإننا سنعمد إلي ما تشابه من هذه القواعد الأخلاقية وآداب السلوك الجذابة والفاعلة والمؤثرة في كل وقت وكل مكان.

فمن بين طرق اكتساب اللباقة واللياقة الاجتماعية، ما يلي:

الابتسامة:

فهي مفتاح سحري نفتح به قلوب الناس، فهذه الإشراقة العذبة الجميلـــة التي تتندي بها الشفاه ويضيء بها وجه أحدنا تنطق بكلمات شـــاعرية شـــفافة ... تقول للآخر: أنا أحبك – أنا أسالمك – أنا أريد أن أعقـــد معـــك علاقـــة ود لا تنفصم، تنبع من القلب وتطفح بالصدق علي الشفتين والوجنتين والعينين.

إنها ساحرة، لأن الآخر - شاء أم أبي - سوف يقابلها بمثلها أو بأحسن منها، فإذا الإشراقة إشراقتان، وإذا الحب حبان، وإذا قرار السلام قراران.

ويقول الرسول - صلي الله عليه وسلم:

"تبسمك في وجه أخيك صدقة"

رواه النسائي وابن ماجه

وفي قواعد السلوك العامة: ابتسم ... تبتسم لك الدنيا، واعلم أنك حين تبتسم تستخدم ثلاث عشرة عضلة من عضلات وجهك، في حين أنك تستخدم أربع وسبعون عضلة إذا عبست!، فلماذا تتعب العضلات فيما لا يجدي نفعًا، أو فيما تكون نتائجه وخيمة!؟.

وفي هذه القواعد أيضًا: إن قسمات الوجه خير معب عن مشاعر صاحبه، فالوجه الصبوح ذو الابتسامة الطبيعية الصادقة خير وسيلة لكسب الصداقة والتعاون مع الآخرين، إنا أفضل من منحة يقدمها الرجل، ومن أرطال كثيرة من المساحيق علي وجه المرأة، فهي رمز الحب الخالصة والوداد الصافي.

فلِمَ البخل إذًا!؟

ابتسم للجميع صغارًا وكبارًا، وسترى أنك تحفز الآخرين علي الابتسام وتشيع جوًا حميمًا دافئًا وناعمًا من الوئام، وتبدد الكثير من سخام القلوب والأضغان والأوهام، فحسن البشر يذهب السخيمة، والابتسامة - لا تكلف شيئًا - ولكنها تعود بخير كثير، ولقد عرف عن أهل الصين قولهم: إن الذي لا يحسن الابتسام ... لا ينبغي له أن يفتح متجرًا، فالمبتسم بائع ناجح.

السلام:

كلمات التحية بين الناس ترحيب وحفاوة وإعراب عن المودة والمصـــافاة، ولكن تحية الإسلام: **السلام عليكم**، مشحونة بتعبير مكثف عن ذلـــك كلـــه وزيادة، فهي عنوان كبير لموضوع خطير، وهل العالم اليوم وبالأمس وغـــدًا غـــير باحث عن السلام!.

لهذا السبب نفهم لماذا جاء في الحديث: إن الله عـز وجـل يحـب إفشاء السـلام، فأنت حين تلقي التحية، في كل وقت، وعلي كل من تلقاه ممن تعرف وممن لا تعرف، تكون قد نثرت أزاهير السلام الفواحة في طريق النـــاس، وأدخلـــت في قلوبهم بردها وطمأنينتها، فليس أجمل من أن يستشعر الآخر الأمان، وهو يلتقيـــك، وليس أروع من أن يبادلك الأمن والأمان برد السلام بمثله أو بأحسن منه.

وفي قواعد السلوك العامة، يقول **أحد الشعراء**: في كل ساعة من ســـاعات النهار ... يمكنك أن تجود بشيء: قد يكون ابتسامةً، وقـــد يكـــون يـــدًا تمـــدها للمصافحة، وقد يكون كلمةً تقوي بها من عزم الآخرين!.

المصافحة:

وهي تعبير حار عن انطواء قلب المصافح علي الحب لمن يصافحه، فهي لغة عالمية عاطفية أخرى لا تحتاج إلي مترجم، فما أن تضع يدك في يـــد أخيـــك حـــتى تتسرب شحنات المودة إلي قلبيكما فيخضلان بالحب ويرفلان بالصفاء ويغتســـلان بعطر الألفة الأليفة، حتى أنك وأنت تهز يد صاحبك فإن ذنوبكما تتســـاقط كمـــا تتساقط أوراق الخريف من أشجارها.

المعانقة:

إذا كانت الابتسامة فاتحة اللقاء المضيئة، والسلام كلمته الباعثة على السكينة، والمصافحة تحية القلب إلي القلب، فإن المعانقة بث للمشاعر التي تعجز الابتسامة والسلام والمصافحة عن التعبير عنها.

الاسم:

للاسم في حياتنا أكثر من قصة التسمية في الميلاد ... إنه قريننا الذي قد يترك أثره علينا إيجابًا أو سلبًا، وهذا هو السبب الذي جعل آداب الإسلام تحثنا على أن ننادي الناس بأحب الأسماء إليهم، فإذا أحب المنادي اسمه الصريح ناديناه به، وإذا أحب الكنية كنيناه؛ بل يمكننا أن نضفي جوًا من المحبة على من اسمه – محمود – لنقول له: كم أنت محمود الخصال يا محمود، وعلي من اسمها – زهرة – لنقول لها: أنت كالزهرة تعبقين خلقًا وطيبًا ... وهكذا ففي كل اسم لفتة طريفة يمكن الإفادة منها في تعزيز العلاقة مع الآخر.

وفي قواعد السلوك العامة: إذا أردت أن يحبك الناس، فاذكر أسماءهم، لأن اسم الرجل، هو أحب الأسماء إليه، فحين تلقي رجلاً فتعرف اسمه وتناديه به، تكون قد قدمت له مجاملة لطيفة سيشكرك عليها، ويجزيك مكافأتها، أما حين تنسى اسمه، فإنه سيعتبر ذلك إهانة توجهها إليه.

الإصغاء والإنصات باهتمام إلي ما يقول الآخر:

خصلة طيبة تعبر عن تعاطف ودود مع المتكلم واحترامه؛ بحيث نتركه يفضي بكل ما لديه من دون مقاطعة، فلقد نهي الحديث الشريف عن أن يقاطع المسلم أخاه المتكلم، وإلا يكون كمن يخدشه في وجهه.

قال الرسول – صلي الله عليه وسلم:

"من عرض لأخيه المسلم – أي المتكلم – فكأنما خدش وجهه"

رواه الطبراني في الكبير

ذلك أن غاية ما يطلبه المتحدث أن تكون أذنًا صاغية لما يقول، فإذا ما فرغ من حديثه كان لك حق التعليق والتعقيب ومناقشة ما طرح.

فعلاوة علي أن المقاطعة لا تفسح المجال بالبوح بما في نفس محدثك، فإنها تجرح إحساسه؛ بحيث قد تسيء فهمه؛ بل إن كثيرًا من الناس يودون أن يعثروا علي من يحسن الاستماع إليهم ويشعرهم باهتمام خاص حق ولو لم يكن حديثهم علي جانب من الأهمية.

وفي آداب السلوك العامة: خير محدث، هو من يستمع بشغف إلي الآخرين، وأن الذي يتكلم عن نفسه فقط لا يفكر إلا في نفسه فهو أناني، ومثل هذا جاهل يدعو حاله إلي الرثاء، فإذا أردت أن تكسب براعة في الحديث، وأن يحبك الناس فعليك أن تكون مستمعًا طيبًا تشجعه علي الكلام عن نفسه.

يقول أحد الحكماء:

" لم أتعلم شيئًا أبدًا وأنا أتكلم"

كلمات الشكر والتقدير:

تعبير جميل عن الامتنان والعرفان لمن يسدي إليك معروفًا؛ بل هي محفزات علي أن تستزيده، ولذا فإن من الواجب علينا أن نشكر المحسن.

وقد جمع الله الشكر له وللوالدين في آية واحدة كدليل علي أهمية الثناء للمنعم ربّا كان أم أبًا وأمّا:

"أن اشكر لي ولوالديك"

وفي المثل:

"الثناء بأكثر من الاستحقاق ملق، والتقصير عن الاستحقاق عي"

ومن بين أساليب الشكر إبراز الخصائص الاستثنائية في المشكور، واعلم أن الشكر الشخصي، أي لكل فرد عامل ومنتج ومخلص، أثمر من الشكر الجماعي، وأن القول إن الجميع يقدرون ذلك ويشعرون به، أو إرجاع الفضل إلي شخص بعينه في إنجاز أو نجاح أو إبداع، هو شكر جزيل، وإن المكافأة شكر وتشجيع، والكلمة الطيبة التي تنضح بالثناء والتقدير شكر، والدعاء له بأن يثيبه الله أفضل الجزاء ... كل ذلك وغيره من أساليب الشكر التي يحسن بنا العمل بها إن أردنا علاقات إنسانية أجمل وأفضل وأنبل وأدوم.

وفي قواعد السلوك العامة: استهل يومك بتوجيه الشكر للناس، وعند الظهيرة أشكر المزيد من الناس، وقبل أن تذهب إلي البيت في الليل عليك أن تشكر المزيد منهم، فتوجيه الشكر للناس، هو جزء مهم من أحاطتهم بالاهتمام والرعاية، وفيه فائدة لصحتهم النفسية.

نفع الآخرين:

إن أقدر الناس علي كسب حب الناس ومودقم وموالاقم، هو الذي يجـر عليهم نفعًا، قال الرسول – صلي الله عليه وسلم:

"خير الناس أنفعهم للناس"

رواه الشيخان

وكلما كانت المنفعة أكبر كان وقعها في النفس أكبر ومردودها في رصـيد العلاقات الاجتماعية أوسع.

وبالتشجيع تحفز الناس إلي النجاح، وتجعل الشخص الآخر يحب ما تريـد منه إذا عملت علي أن تحبب له ما تريده منه، فالطعم المناسب، هو الذي يصـطاد السمك.

تقدير الآخرين:

شتان بين من يقدر الآخرين ويشعرهم بأهميتهم ولا ينتقص من أقدارهم ولا يبخسهم أشياءهم، وبين من يجعلهم موضع سخريته وتندره وازدرائه، ذاك يجلـب الناس ويجذبهم إليه، وهذا ينفرهم ويبعدهم عنه.

وقد نهي الله سبحانه وتعالي عن السخرية بالآخرين في قوله:

"لا يسخر قوم من قوم عسى أن يكونوا خيرًا منهم، ولا نساء من نساء عسى أن يكن خيرًا منهن"

قال الرسول – صلي اله عليه وسلم:

"إن الله أخفي أولياءه في عباده"

رواه البيهقي في سننه

فما يدرينا أن هذا الذي تزدريه أعيننا قد يكون عند الله أفضل وأشـــرف منا، ولذا فإن الرواية التي تعلمنا كيف نرتب الناس مراتب فضلي لـــيس حـــديثًا أخلاقيًا فحسب؛ بل يقدم لنا درسًا في فن التعامل والتقييم الاجتماعي.

وفي قواعد السلوك العامة: لا تسخر من الآخرين ولا تهزأ بهم؛ بل أشعرهم بأهميتهم، وإذا كنت تريد أن يحبك الناس، فأسبغ عليهم التقدير الـــذي يتأملونـــه ويتعطشون إليه ... دعهم يشعرون بأهميتهم ... اختر شيئًا جميلاً فـــيهم وحـــدثهم عنه، ولن تعدم ذلك الشيء الجميل، فالناس يختلفون ويتفاوتون، ولكن لا يمكن إلا أن تجد شيئًا جميلاً في كل فرد منهم إن لم يكن في خلقته ففي روحه.

ولما كنت تحب لنفسك السعادة والشعور بالرضا، فاجعل الآخرين الـــذين هم إخوتك في الإنسانية يشاركونك مثل هذا الشعور ... إن الناس – وأنا وأنـــت منهم – هم عاطفة أولاً، ثم أصحاب منطق وعقول في الدرجة الثانية.

قل إني أحبك في الله:

قد لا تعرف أني أحبك ما لم أقل لك ذلك، أو قد تعرفه بصـــفة إجماليـــة، لكنك لا تعرف عمقه ومداه إذا لم اصرح لك بذلك، أو أن اعبر عنـــه بكلمـــات طيبة، ومشاعر دافئة، أو مواقف مخلصة، أو هدية ذات مغزى، وما إلي ذلك.

فمن المندوب إسلاميًا في مجال العلاقات الإخوانية: أنك إذا أحببت شخصًا أن تبوح له بحبك ولا تكتم هذا الحب من أجل أن يستشعر الطرف الآخر محبتـــك له، فيعمل علي أن يبادلك حبًا بحب، وقد تحقق كلمات الحب المخلصة نتائج مذهلة لم تكن في الحسبان.

الاعتذار عند الخطأ:

ليس أسعد علي قلبي وأرفق بنفسي من أن أجد عندك عذرًا فيما أخطأت به، إنك بذلك ترفع عن كاهلي ثقل هذا الخطأ، وتمنحني الثقة في نفسي، وتعلمني درسًا في التعامل الرفيق والرقيق والرشيق علي التمس لك عذرًا أنا الآخر فيما أخطأت به.

قال الرسول – صلي الله عليه وسلم:

"احمل أخاك علي سبعين محملاً، فإذا لم تجد له عذرًا فالتمس له عذرًا"

وفي قواعد السلوك العامة: اكتسب المقدرة علي أن تمحو الإحساس بالنقص من نفس الشخص الآخر ... إن كلمة: **أنت مخطئ**، هي أقصر طريق لجلب العداوة، وقد مر معنا أن يوجد أكثر من طريقة يمكن أن نشعر المخطئ بخطئه من دون أن نجرح إحساسه.

انظر إلي من حولك:

دقق النظر جيدًا، فلن تجد شخصًا يخلو من خصلة طيّبة أو أكثر حتى في الذين يبدون للوهلة الأولي خالين منها، فلو تطلعنا إلي الصفات الإيجابية الطيبة في الآخرين لاستطعنا أن نكسبهم إلي صفنا.

لقد نظر **حواريو عيسي** – عليه السلام – إلي جثة الكلب المتفسخة، فلم يجدوا فيها سوي رائحتها النتنة، أما هو فقد نظر إلي شدة بياض أسنانه لافتًا النظر إلي هذه النقطة الإيجابية في كلب متفسخ منتن قد لا تجد فيه شيئًا لافتًا.

وينبغي أن تذكر أننا مع اختلافنا نتشابه علي الأقل في أمر واحد، هو أن لكل منا أوجه تفوق وامتياز.

وإذا أردت أن تنتقد، فالفت النظر إلي الأخطاء تلميحًا وبكل لباقة.

قال الرسول - صلي الله عليه وسلم:

"رحم الله من أهدي إلي عيوبي"

والهدية لا تكون إلا لإدخال الفرح علي النفس، فكيف تهدي الآخرين عيوبهم ... ذلك، هو ما نقول عنه إنه فن.

ولقد عاتب أحد الشعراء صديقًا له، فقال له:

إن لم يكن أدبي فخلقك كان أولي أن يصدك

النظر للفتات الصغيرة:

من عادتنا - في الأعم الأغلب - أن نلتفت إلي الشئون الكبيرة فقط، أما اللفتات الصغيرة، والتي لها أثر مهم في نفوس من نتعامل معهم، فقد لا نلقي لها بالاً ولا نقيم لها وزنًا.

وفي قواعد السلوك العامة: لا تهمل اللفتات الصغيرة، فإن لها شأنًا كبيرًا.



الإيثار والحكمة للشخصية المؤثرة

من الواجب علينا دراسة أحوالنا بشيء من الدقة، مع مراعـــاة الأفكـــار ونتائجها.

وفيما يلي عدة أفكار رئيسـة، هـي مجمـوع هـذا العنـوان – الإيثـار والحكمة – برمته، وهي:

- الأفكار التربوية.
- الحكم علي العوامل المؤثرة في الشخصية، وحلولها.
- قيمة العلم في حياتنا، ومعرفته معرفة حقيقية.
- أسس النتائج التربوية والفكرية وقياس الذات.
- النهاية السعيدة التي يورثها التربوي الناجح في المجتمع.

الأفكار التربوية:

وتنقسم الأفكار إلي جزأين:

- الأفكار التربوية النظرية.
- الأفكار التربوية التطبيقية.

الأفكار التربوية النظرية:

وهي الدراسة الكاملة التي تستوفي شروطها كاملة دون نقص في الدراسة وكيفية التعامل مع الأحداث والأشخاص وواقع كل مشكلة والخوض فيها نفسين فقط من قبل التربوي أو الباحث دون أن تطبق أي تكون مجردة من العمل الآلي للأشخاص، وهي الدراسة المستفيضة، وبدورها، فهي تنتج عنها أفكار جمة تكون مداخل للخروج من النظرة إلي التجريب، ويأتي بعدها دور الأفكار التربوية العلمية أو التجريبية.

الأفكار التربوية التطبيقية:

العلم وليد النظر، فلا نقول علمت شيئًا إذا أدركته بأحد حواسك الخمس، والمراد بنظرها الحواس مع إعمال العقل والتفكير في جميع شئون الحياة وما يتعلق بها دون معرفة الخالق والغيبات.

أما المراد من الأفكار التربوية التطبيقية، فهي تلك الأفكار التي تكون بها التجربة والعمل؛ حيث تكون الدراسة تحليلة وآلية.

ومن هنا نستطيع أن نوضح أثر هذه الأفكار في التنشئة الفردية لكل إنسان؛ بحيث تتناول الإنسان المتأثر بها، وأول الأمر نعلم مداها في المجتمع، ومدي توطن الأفكار التربوية في المجتمع.

الحكم علي العوامل المؤثرة في الشخصية، وحلولها:

إن الحكم علي الأشياء طبيعة لامناص منها، فلذلك فلابد بعد أن عرفنا الأفكار التربوية ... أن نعرف أبعاد هذه الأفكار – أي أثرها وما يترتب عليه، وبعبارة أخرى: الحكم علي العوامل المؤثرة في الشخصية، وحلها، ليسهل علينا تطبيق الحلول عليها.

ولا يتأتى ذلك إلا بعدة أمور نذكر، منها:

- الدراسة العامة ومعرفة أحوال كل شخص أو جماعة.
- عدم الاهتمام بمظهر معين من مظاهر الدراسة.
- أن تكون الدراسة ميدانية.
- معايشة الجو المدروس.
- تقصي الحقائق من منابعها.
- معرفة البعد النفسي للدراسة والنتائج المدروسة.
- أثار جانبية للدراسة في البيئة والفرد والجماعة.
- إجادة المتخصصين لهذه الأعمال والدعم من جميع الجهات.

فبهذه الأمور تتأتى معرفة الشخصية، والميدان الذي يمكن أن تكون فيه نافعة وذات جدوى، وفيها تعرف الحلول التي يمكن تنفيذها.

أما حلول المشاكل والعقبات، فهي نتاج الدراسة الميدانية التي تركز علي نقاط معينة بالإمكان ذكر بعضها، فمنها:

- الحياة الاجتماعية.
- البيئة.
- النشأة الأسرية.
- الدخل.
- الاستقرار النفسي.
- مدى تفاعل الفرد مع المجتمع.
- مدى التمسك بالفضائل والدين.

وبالتالي نجد الحل، لأننا وجدنا وعرفنا الحقيقة ... فإن هذه الأشياء جميعًا حلول للمشاكل إذا وّجِد المتخصصون فيها وسيروها إلي الناحية الايجابية، ولكن تكون هدامة إذا ما سارت في طريق سلبي.

قيمة العلم في حياتنا، ومعرفته معرفة حقيقية:

حتمية العلم والاستقصاء في الأمور الحياتية ومعرفتها معرفة حقيقية، قال تعالي:

"قل هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون"

وقال الرسول – صلي الله عليه وسلم:

"طلب العلم فريضة علي كل مسلم ومسلمة"

رواه الشيخان

إنه من الواجب ذكر قول يشير إلي انهيار العلم والتعليم في مجتمعنا وأعني بذلك العلم التجريبي، وذلك القول لا من العرب؛ بل من قول الغرب الأجانب عن انهيار المسلمين علميًا وفكريًا، فبحثت بكل جهدي لأجد قولاً يدل علي أهمية العلم في مجتمعنا، وأن العيب ليس من ديننا؛ بل العيب من تكفلوا بحمل رسالة هذا الدين.

كتاب من الكتب المعاصرة والتي تهتم بالناحية الفكرية الإسلامية؛ حيث يقول مؤلفه نقلاً عن أحد الأجانب قوله: ياله من دين لو كان له رجال.

فكيف هذا القول عن غيره ... فأين رجال الإسلام الذين يردون عليه، وهل يرد عليه إلا بالعلم، ولم أقل من الواجب إلا للتنبيه الفادح الذي ألم بنا.

إن حتمية العلم، تتطلب مجموعة من الجهود، وخاصة الحياتية التي بها نستطيع مجابهة المشاكل والصعاب، ولا يتأتى ذلك إلا بتربية سليمة تقوي العقول الذكية.

أن تتفتح وتجد المناخ الملائم الذي تستطيع فيه أن تبرز وتنمو وتثبت وجودها فيه، وينطلق ذلك من المجتمع والقائمين عليه بالتشجيع والمعاونة، ما يسهل لها بلوغ أرقي المستويات ويضع بين يديها من الإمكانات ما يمكنها من الاستفادة من خيراقما في الرقي بوطنها، ومنحها من الحوافز وحرية الحركة ما يصقل مواهبها ويؤهلها للإبداع.

عزيزي القاري

إن ما نراه من نعره علمية كذبة في الغرب، ما هو إلا لقطة سقطت علي المسلمين، لقطة أسقطها الإهمال والجهل والالتفات إلي سفاسف الأمور، وجذب العقول، ومحل الضمائر.

وهذه اللقطة لابد من استراجعها، وتكمن هذه اللقطة في العلم التجريبي، فعندما نستعيده سنجد الغرب علي حقيقة الهمجية.

أسس النتائج التربوية والفكرية وقياس الذات:

إن أسس النتائج التربوية والفكرية، تعتمد علي خصوبة البحث والدراسة التامة من وحدة الدرس التحليلي والموضوعي بما يطابق عاداتنا وتقاليدنا مـــن دون تقليد أعمي.

فإن الدرس لفكر فرد مسلم، لا يجب أن يكون إلا من مسلم واعٍ، فإنـــه أقدر علي إنقاذ ما في خاطره ودواخله، لأنهما عضو واحد في كيان واحد.

فالإسلام، دين يسر وسهولة وضبط، فهو ليس هوائيًا جمعيًــا ... يعطـــي ويقدر بحسب المجهود، فهو يرقي بأذواق وأهواء الناس، وليست مهمتـــه إرضـــاء أهواء الناس، ولو كانت أهواء الناس ضالة ... فالإسلام، هو الذي يرعى الأخلاق والآداب بنفسه ويوجهها بنفسه ويصونها.

أما ذات المسلم، تجدها ذات عالية لها حيوية معنوية باطنية، ومن هنا فلنـــا جهابذة في العلوم ومحبون تربويون من الدرجة الأولي، مثل: الفيلسوف ابن رشـــد طريد زمانه، وابن خلدون، والإمام محمد عبده، والإمام جمال الدين الأفغـــاني ... وغيرهم كثيرون.

النهاية السعيدة التي يورثها التربوي الناجح في المجتمع:

قال تعالي:

"وجعلنكم أمة وسطًا لتكونوا شهداء علي الناس، ويكون الرسول عليكم شهيدًا"

بعد نهاية الأفكار الرئيسة لموضوع الإيثار والحكمة للشخصية المؤثرة، فلا بد من أن نحقق نهاية سعيدة تربوية ناجحة بإذن الله تعالي.

وعلماؤنا السابقون اجتهدوا فنالوا من ذلك خير الدنيا وخير الآخرة، فالنهاية الحتمية للعمل التربوي بعد الدرس، هو وجود مجتمع نقي صافٍ ... يحمل الصغير الكبير، ويحمل الشاب الشيخ، ويعين الغني الفقير، شعب متعلم تسود الحرية لا يخلف إلا الجميل ينفي كل غريبة.

لقد بحث الغرب عن القائد المؤثر، ونتيجة لذلك البحث توصلوا إلي أن القائد المؤثر، هو: **هتلر – موسوليني** ... ومن كان علي شاكلتهما.

ولو تصفحنا تاريخ هؤلاء لا نجد غير الحروب وسفك دماء الأبرياء بدون حق.

لو عدنا إلي تاريخ أمجادنا في الإسلام، لوجدنا أمثلة حية يعجز القلم عن وصفهم وعظمة قيادتهم، وعلي رأسهم الرسول – صلي الله عليه وسلم – الذي تجسدت في شخصيته قيم الكمال ومعاني المجد والذكاء الخارق والعقل الرشيد نحو إدراك السمو المطلوب في الأخلاق والتعامل مع الآخرين، والذي يمنح التفاؤل والأمل والارتقاء لدي من يتمسك بأخلاقه وسماته.

واعتمدت تعاليمه علي التعاليم الإسلامية التربوية الاجتماعية والسياسية، هدفها خلق جيل صالح في مجتمع متماسك كان يدعو إلي العمل الجاد والكسب علي قدر العمل، وأعطي المرأة حقها في الكسب كالرجل تمامًا، وكان زعيمًا روحيًا ودنيويًا، كان يستشير أصحابه ويأخذ بآرائهم السليمة، وبهذا حقق الديمقراطية في الإسلام، وكان ملمًا بمعرفة حاجات الأعضاء وحالتهم النفسية.

وجاء بكتاب **مايكل هارت**، الذي ألفه عن أهم مائة شخص في العالم منذ بدأ التاريخ حتى يومنا هذا ودامت تحقيقاته سنوات طويلة.

فتوصل **هارت**، نتيجة لذلك بأن النبي – صلي الله عليه وسلم – هو أول المائة، وبدا له الأمر غريبًا بأن يكون الرسول – صلي الله عليه وسلم – يكون علي رأس القائمة رغم أن عدد المسيحيين ضعف عدد المسلمين.

ربما بدا الأمر غريبًا أن يكون الرسول - صلي الله عليه وسلم - هو رقم واحد من القائمة، بينما عيسي - عليه السلام رقم٣، وموسي - عليه السلام رقم١٦.

كان النبي - صلي الله غليه وسلم - شخصية مؤثرة سياسيًا ودينيًا وعسكريًا، ملأ قلوب المسلمين بالشجاعة وعدم الخوف إلا من الله.

أما **برنارد شو**، فكان يعتقد بأن رجلاً، مثل: محمد - صلي الله عليه وسلم - لو تسلم زمام الحكم في العالم بأجمعه لتم له النجاح في حكمه ولقاده إلي طريق الخير وحل مشاكله علي أحسن وجه، وأنه يكفل للعالم السلام والسعادة المنشودة.

نظرة الشخصية المؤثرة للزمن:

ينظر إلي الوقت علي أنه أغلي شيء في الوجود، لا يمكن إحلاله أو شراؤه أو استئجاره، ولكنه بالرغم من ذلك، فهو يفهم الوقت علي أنــه مــورد يجــب استثماره في المستقبل.

بمعني أن الوقت استثمار محسوب، قد يحقق مردود مستقبلي – أي نظــرة مستقبلية .

فالوقت ثمين والحرص عليه عظيم، والشخصية المؤثرة تعمل علي استغلاله الاستغلال الأمثل في كل ما هو مفيد ومثمر من تنظيم للأعمال وتحديد زمن محــدد للإنجازات والحرص علي جدولة الأعمال زمنيًا وعمل الخطط اللازمة لذلك.

التفكير واتخاذ القرارات لدى الشخصية المؤثرة:

إن طريقة تفكير الشخصية المؤثرة تقترب إلي أن تكــون طريقــة تفكــير منهجية علمية وتفكير مرتب منطقيًا وخالٍ من التحيز والانفعال وتفكيرًا ابتكاريًــا إبداعيًا، وتبني قراراته علي معلومات وتشخيصات دقيقه.

القائد الساحر

ما هي الصفات الفريدة التي يتمتع بها القـــائد وتميزه عن غيره وتجعله نموذجًا لتابعيه سواء كان ذلك القائد سياسيًا أو عسكريًا أو دينيًا أو في أي ميدان؟.

كيف يمكن لمدير تنفيذي علي سبيل المثال أن يضع أثره وبصماته الدائمـــة علي طرق الأداء وجميع الأعمال التي تنجز في مؤسسته؟، وكيـــف يتجـــه بجميـــع العاملين نحو هدف واحد؟، هل يوجد سر في أسلوب حديثه للآخرين أم أنه داهيـــة حاذق في تصرفاته أم أنه شخصية مثيرة بشكل مستمر؟.

ربما تكون هذه الصفات مجتمعة، هي التي تخلق هذا القائد الـــذي أتحـــدث عنه، وهذه الصفات تمكنه من التأثير الفعال علي الآخـــرين، وذلـــك بالانـــدماج الكامل معهم سواء كان ذلك بوجوده الفعلي أو الوجداني أو العقلاني بينهم؟، فمن الضروري جدًا في عالم العمل أن يكون القائد موجودًا دائمًا بين تابعيه علي إحدى الصفات التي ذكرتها، حتى يتمكن من دفعهم نحو تحقيق الهدف الذي يريد ويتطلـــع لإتمامه.

إن الفهم الحقيقي للصفات المطلوبة لهذا القائد السحري تجعل منه – وبلا شك – شخصًا تنفيذيًا رائعًا قادرًا علي قيادة تابعيه.

وهنا لابد أن نقول إن هذه الصفات لا تولد مع المرء؛ بل يصنعها بنفســـه ثم يتحلى بها بشكل دائم ومستمر.

ومن أهم صفات القائد الساحر:

أولاً: طريقة التصرف:

وتتضمن الإشارات التي يرسلها القائد للآخرين دون أن يتحدث إليهم، فإذا ما نظر مباشرة إلي عيونهم أو إلي أي مكان آخر أو إذا وقف أو بقي جالسًا أو إذا هو ابتسم أو لم يبتسم أو صافح تابعيه بحرارة أم لا، كل هذه الأمور تساعد في تشكيل نظرة تابعيه له وتؤثر علي قيادتهم.

ثانيًا: المقدرة علي إقناع الآخرين:

لا بد هنا أن نقول إن جميع الأفكار تكون بلا فائدة إذا لم يتم إقناع الناس بها وتم وضعها علي محك العمل، ومثل هؤلاء القادة يستطيعون تبسيط الأفكار المعقدة وإيصالها لتابعيهم بسهولة ويسر حتى تصبح مفهومة إلي أبسط أفراد المؤسسة.

ثالثًا: المقدرة علي التحدث بشكل فاعل:

ربما يكون لدي القائد أفكار متعددة وكثيرة، لكنه يستطيع ترتيب هذه الأفكار وتقديمها لمن يستمعون إليه بشكل سهل متميز.

رابعًا: المقدرة علي الاستماع:

بالرغم من أهمية التحدث الفاعل إلا أن الاستماع الجيد يبعث رسالة واضحة إلي المتحدث باحترام السامع له.

خامسًا: طريقة استعمال المكان والوقت:

علي الرغم من إهمال هذا العنصر المهم في معظم الأوقات إلا أن استعمال المكان، وكذلك الوقت المناسب لتوجيه الناس له أهمية كبيرة في إيصـــال الأفكـــار وتقوية العلاقات بين القائد والتابعين.

سادسًا: المقدرة علي استيعاب الآخرين:

المقدرة علي فهم الآخرين وما يتعلق بشخصياقم وطموحاقم تمكن القائـــد من حسن التعامل معهم وسهولة توجيههم نحو أهدافه التي يرغب في الوصول إليها.

إن المديرين الذي يستطيعون تنمية مقدرقم حسب النقاط المذكورة أعـــلاه يستطيعون وبدون شك أن يكونوا ناجحين في معظم نواحي حياقم، والســـبب في ذلك أهم يكونوا دومًا علي اتصال أفضل بتابعيهم.

ماهية القيادة:

القيادة، هي:

- التأثير الفعال في الآخرين ليؤدوا الأعمال التي يريد القائد إنجازها.
- قدرة القائد علي التأثير في الآخرين للعمل بحماس وثقة لإنجاز الأعمال المحددة لهم.
- القدرة علي إقناع الآخرين بمحاولة تحقيق أهداف محددة بحماس.
- عملية تحريك مجموعة من الأفراد باتجاه محدد ومخطط وذلك بحثهم علي العمل باختيارهم.

والقيادة الناجحة، تحرك الأفراد في الاتجاه الذي يحقق مصالحهم علي المدى البعيد، فالقيادة الناجحة منهج ومهارة وعمل يهدف إلي التأثير في الآخرين، والشخص القيادي، هو الذي يحتل مرتبة متقدمة في المجموعة، ويتوقع منه تأدية عمله بأسلوب يتناسق مع تلك المرتبة.

المبادئ الأساسية للقيادة:

١. قوة تتدفق بين القائد ومجموعته بطريقة مقنعة يترتب عليها توجيه طاقات مجموعته بأسلوب متناسق ومتناغم باتجاه الأهداف التي حددها القائد.

٢. قوة تتفاعل أخذًا وعطاءً مع المحيط والجو العام الذي تعمل فيه.

٣. قوة دائبة الفعالية والحركة لا تتوقف.

٤. قوة توظف المبادئ والوسائل من أجل غايات محددة واضحة ومتناسقة.

عناصر القيادة:

- قائد، يتسم بشخصية مؤثرة ومهارات، لتحقيق هدف محدد.
- مجموعة من الأفراد اللازمين لتحقيق الهدف.
- الموقف الذي تمارس فيه المجموعة عملها.

فالقائد، هو الرأس المفكر لكل تنظيم، والذي يبعث فيه روح الحياة، ولكن ... ما هو نمطه في قيادته للآخرين؟.

أنماط القادة:

الديكتاتور:

يفرض خطته علي العاملين معه ويلزمهم بالتنفيذ – يتصرف بمفرده، لا يخضع لأحد، ويفرض علي الجميع أن يخضعوا له.

البيروقراطي:

اللوائح المكتبية بالنسبة له أهم من العمل ذاته، فهو يهتم أكثر بالإجراءات والروتين أكثر من اهتمامه بالعمل.

الفوضوي:

كل فرد يعمل ما يراه مناسبًا – لا يوجد نظام ولا مسئوليات ولا أهداف.

الديموقراطي:

يتفاعل مع العاملين معه ويصبح واحد منهم – يصعب أن تميز بين القائد والعاملين معه – تنبع القرارات من الجماعة نفسها فكل فرد يدرك مكانته ومسئوليته.

– من نحتاج من هؤلاء؟.

نحتاج، إلي:

- قائد يقود الجماعة بكفاية وفاعلية.
- قائد جماعي لكل التابعين.
- يتناقش مع أفراد الجماعة ويصنعون القرار بالأغلبية.
- يدرك الجميع أن كل فرد منهم أسهم في الوصول إلي القرار - أي أن القرار قراره هو، وأنه أحد صانعيه.
- القرار جماعي، وإذا أخطأ فإن الجميع يعترفون بالخطأ، ويجدون في تصويبه.
- القرار الجماعي يربط أفراد الجماعة معًا - قائدًا وتابعين - وتكون منهم أسرة واحدة.

أنواع القيادة:

القيادة بالأهداف:

تركز علي وضوح الأهداف وتحديدها وقابليتها للقياس، وتبدأ بتحديد الأهداف بدقة، ثم توضع الخطط الكفيلة بتحقيقها، والاعتماد علي التغذية الراجعة المستمرة في قياس الإنجاز، ثم تقييم الخطة أو الأهداف لتفادي القصور.

تعريف القيادة بالأهداف:

نظام إداري، يهدف إلي زيادة فعالية كل من المؤسسة والإداري عن طريق مشاركة جميع الأعضاء في وضع الأهداف التي يراد بلوغها؛ بحيث تكون الأهداف محددة زمنيًا وقابلة للقياس والتحقيق.

مبادئ القيادة بالأهداف:

مبدأ المشاركة:

وينتج عنه: الالتزام – تحمل المسئولية – رفع الروح المعنوية.

مبدأ تحديد الأهداف:

وينتج عنه: معرفة النتائج والإنجازات – المراجعة الدورية لها.

القيادة الموقفية:

تعتمد علي المرونة والتغيير في أسلوب القائد، وذلك حسب ظروف المجموعة التي يقودها من حيث النمو والتطور والالتزام بأداء العمل، ورغبة في تحقيق الأهداف المنشودة.

مميزات القائد الموقفي:

- له القدرة علي تكييف وتغير أسلوبه القيادي لإعطاء المجموعة الأمور التي لا تستطيع الحصول عليها.
- ماهر في التشخيص، وتحديد احتياجات التنمية والتطور.
- له القدرة علي المرونة في استخدام متنوع للأساليب القيادية.
- يستطيع الوصول إلي اتفاق مع المرءوسين في أي من الأساليب الأربعة التي توافق مستواهم التطوري في المهمة والأداء.

سلوكيات العمل والتوجيه:

- وضع وتحديد المهام والأهداف.
- التخطيط والتنظيم المسبق للعمل.
- إخطار الموظف بأولويات العمل بصورة متواصلة.
- توضيح دور القائد ودور الموظف.
- تأكيد الالتزام بالوقت.
- تحديد أساليب المتابعة والتقويم.
- تدريب الموظف علي كيفية أداء مهمة ما.
- متابعة وملاحظة الأداء.

سلوكيات العلاقات والدعم:

- الاستماع إلي مشاكل الموظف المتعلقة بالعمل وغير المتعلقة بالعمل.
- الثناء علي الموظف.
- طلب المقترحات والآراء.
- تشجيع ودعم الموظف.

- إعطاء معلومات عن أعمال وعمليات المؤسسة ككل.
- المكاشفة والمصارحة.
- التسهيل والمساعدة في حل المشكلات.

سمات القائد:

تشمل الصفات التالية:

١. القدرة الذهنية: ليس من الضروري أن يكون عبقريًا.

٢. اهتمامات وطاقات واسعة: ليس القائد أسير تخصص معين؛ بل يمتلك فهمًا عامًا وثقافة واسعة.

٣. القدرة علي التخاطب والتفاهم: فالأقدر علي التعبير، هو الذي يقنع وبالتالي يقود.

٤. النضج.

٥. همة نفس عالية: قوة الشخصية والإقدام وروح المبادرة والشجاعة وهمة النفس والعزم والتصميم من صفات القائد الناجح.

٦. مهارات اجتماعية: القيادة أساسًا، هي تحقيق العمل مع خلال الآخرين، فلابد للقائد أن يعتمد علي المهارات الاجتماعية ليقدر مشاعر الآخرين وميولهم ويحترمها.

٧. القدرات الإدارية: التأمل والتفكير والإبداع والتخطيط والتنظيم والتوجيه وتقييم الآخرين والتحليل وبعد النظر والقدرة علي التحسين وإعداد التقارير واتخاذ القرارات.

الخبرات العملية المطلوبة للقائد:

تشمل الصفات والمعرفة والمهارات المطلوبة للقائد:

أولاً: الصفات:

علي القائد أن يتصف بـ :

- الحماسة.
- سلامة الخلق.
- الجد والمثابرة.
- تحمل المسئولية.
- النشاط والطاقة.
- تدريب الآخرين.
- العدالة والإنصاف.
- القدرة علي التعبير.
- التطلع نحو الأفضل.
- القدرة علي التأمل والتصور.

ثانيًا: المعرفة:

علي القائد أن يكون ملما بـ :

- أهداف العمل ومبادئه وغاياته.
- الهيكل التنظيمي وتوجيهاته.
- الواجبات والمسئوليات.
- سياسات العمل وأساليبه ولوائحه وإجراءاته.
- متطلبات الجودة والتحكم بها.

ثالثاً: المهارات:

علي القائد أن يتمتع بمهارات في المجالات التالية:

- التفويض الناجح.
- مراعاة مشاعر الغير.
- تقديم قدوة حسنة لغيره.
- معالجة مشكلات العاملين.
- إدارة الوقت بكفاية وفاعلية.
- عدم التعصب، وضبط النفس.
- العناية بسلوك العاملين ومصالحهم.
- تزويد الآخرين بالمعلومات أولاً بأول.
- مداومة الدراسة والتعلم لتحسين الأداء.

إرشادات نفسية للشخصية المؤثرة

إرشادات نفسية قديمة تكررت كثيرًا في العديد من المؤلفات، وأثبتت جدواها ... نقدمها لك بصورة مختصرة

- لكي تترك أثرًا طيبًا فيمن تقابله أول مرة ... ابتسم
- لتكون موضع الترحيب أينما حللت ... اظهر اهتمامًا بالناس.
- إذا أردت أن يسر بك الناس ... تكلم فيما يسرهم ويلذ لهم.
- لكي تؤثر في سلوك إنسان ... اسبغ عليه ذكرًا حسنًا يقم على تدعيمه.
- لكي لا تخلق لك أعداء ... احترم رأي الشخص الآخر، ولا تقل لأحد إنك مخطيء.
- لكي تصبح متحدثًا بارعًا ... كن مستمعًا طيبًا، وشجع محـدثك علـي الكلام عن نفسه.
- إذا أردت أن يحبك الناس في الحال ... اسبغ التقدير علي الشخص الآخر واجعله يحس بقيمته.
- لكي تكسب إنسانًا إلي وجهة نظرك ... عليك باتباع التالي:
  - دعه محتفظًا بماء وجهه.
  - دعه يتولى دفة الحديث.
  - لا تجادل، واعلم أن أفضل السبل لكسب جدال، هو تجنبه.
  - اعترف بخطئك إن كنت مخطئًا.
  - اسأل أسئلة تحصل من ورائها علي الإجابة بنعم.

- حتى تحصل علي روح التعاون ... دع الشخص الآخر يحس أن الفكـــرة فكرته.
- إذا أردت النجاح، وعندما لا ينفع شيء آخر ... ضع الأمـــر موضـــع التحدي.
- الشخص الذي يبدو أنه مشاكس وعنيد، يمكن أن يصبح منصفًا مخلصًا إذا عاملته علي أنه منصف مخلص – أي حاول تحفيز الدوافع النبيلة لديه.
- حتى تحفز الناس إلي النجاح ... امتدح أقل إجادة تراها، وكن مخلصًـــا في تقديرك، ومسرفًا في مديحك، وبث الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلي مواهبـــهم المكبوتة.
- إذا كان قلب أحد مليء بالحقد والبغضاء عليك فلن تستطيع أن تكســـبه إلي وجهة نظرك بكل ما في الوجود من منطق، ولكن عاملـــه برفـــق ولـــين ودع الغضب والعنف وستصل إلي قلبه.
- لكي تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستثير عنادهم ... عليك باتباع التالي:
  - ابدأ بالثناء الطيب والتقدير المخلص.
  - تكلم عن أخطائك أولاً قبل أن تنتقد الشخص الآخر.
  - الفت النظر إلي أخطاء الآخرين من طرف خفي وبلباقة.
  - قدم اقتراحات مهذبة ولا تصدر أوامر صريحة.
  - اجعل الغلطة التي تريد إصلاحها تبدو ميسورة التصحيح، واجعل العمل الـــذي تريده أن ينجز يبدو سهلاً هينًا.

روشتة سريعة للتأثير في الأشخاص

الإنسان المفكر الايجابي:

كيفية التأثير فيه؟:

- كن أمينًا في تعاملك معه.
- تقبل تحدياته، واستجب لها بفعالية.
- ليكن تعاملك معه إيجابيًا بمنهج ناضج.
- لا تأخذ كل ما يطرحه قضايا مسلم بها.
- اتبع التسلسل المنطقي في أحاديثك معه.

الإنسان مدعي المعرفة:

كيفية التأثير فيه؟:

- تماسك أعصابك، وحافظ علي هدوئك التام.
- تقبل تعليقاته، ولكن عليك أن تثابر في عرض وجهة نظرك.
- الجأ في مرحلة ما إلي الإطراء والمدح.
- اختر الوقت المناسب لمقاطعته في مواضيع معينة.
- لتكن واقعيًا معه دائمًا.
- لا تفكر في الانتقام منه أبدًا.
- استعمل أسلوب: نعم ....، ولكن.

الإنسان الباحث عن الأخطاء:

سماته الشخصية:

كيفية التأثير فيه؟:

- لا تفقد السيطرة علي أعصابك معه.
- لا تفتح له الباب الكامل ليقول كل ما عنده.
- أصغ إليه بدرجة عالية.
- أفهمه أن لكل إنسان حدود يجب أن يلتزم بها.
- لا تعطه الفرصة للسيطرة الكلامية.
- استعمل معه أسلوب: نعم ....، ولكن.

الإنسان الخجول:

كيفية التأثير فيه؟:

- اطلب منه تقديم وجهة نظره.
- قل له: إن الإنسان يحترم لمعلوماته، وإظهارها للاستفادة منها.
- حاول أن تعمل علي زيادة ثقته بنفسه، وذلك بوضعه في مواقف مضـــمون نجاحها.
- لا تقدم إليه البدائل، وحاول أن تعطيه الحل، ليثبت عليه.

الإنسان البسيط:

كيفية التأثير فيه؟:

- قابله باحترام.
- حافظ علي الإصغاء الجيد.
- المحافظة علي مناقشة الموضوع المطروح، وعدم الخروج عنه.
- حاول العمل علي توجيه الحديث إلي الهدف المنشود.
- تصرف بجدية عند الحاجة.
- حاول المحافظة علي المواعيد، وأفهمه مدى أهمية الوقت.

الإنسان العنيد:

كيفية التأثير فيه؟:

- استعمل أسلوب: نعم ....، ولكن.
- أشرك الآخرين معك لكي توحد الرأي أمام وجهة نظره.
- أخبره بأنك ستكون سعيدًا لدراسة وجهة نظره فيما بعد.
- اطلب منه قبول وجهة نظر الآخرين لمدة قصيرة لكي تتوصلوا إلي اتفاق.

الإنسان المعارض دائمًا:

كيفية التأثير فيه؟:

- التعرف علي وجهة نظره من خلال مواقفنا الإيجابية معه.
- تدعيم وجهة نظرك بالأدلة للرد علي اعتراضاته.
- أكد له علي أن لديك العديد من الشواهد التي تؤيد أفكارك.
- عدم إعطائه الفرصة للمقاطعة.
- قدم أفكارك الجديدة بالتدريج.
- لتكن دائمًا صبورًا في تعاملك معه.
- استعمل أسلوب: نعم ....، ولكن.

الإنسان الخشن:

كيفية التأثير فيه؟:

- أعمل علي ضبط أعصابك والمحافظة علي هدوئك.
- حاول أن تصغي إليه جيدًا.
- تأكد من أنك علي استعداد تام للتعامل معه.
- لا تحاول إثارته؛ بل جادله بالتي هي أحسن.
- حاول أن تستخدم معلوماته وأفكاره.
- كن حازمًا عند تقديم وجهة نظرك.
- أفهمه، أن الإنسان المحترم علي قدر احترامه للآخرين.
- ردد علي مسامعه الآيات والأحاديث المناسبة.
- استعمل معه أسلوب: نعم ....، ولكن.

الإنسان المتردد:

كيفية التأثير فيه؟:

- محاولة زرع الثقة في نفسه.
- التخفيف من درجة القلق والخجل بأسلوب الرعاية والعطف.
- ساعده علي اتخاذ القرارات و أظهر له مساويء التأخير في ذلك.
- أعمل علي توفير نظام معلومات جيد لتزويده.
- أعطه مزيدًا من التأكيدات.
- أفهمه أن التردد يضر بصاحبه وبعلاقته مع الآخرين.
- أفهمه أن الإنسان يحترم بثباته وقدرته علي اتخاذ القرار.

الإنسان ذو رد الفعل البطيء والبارد:

كيفية التأثير فيه؟:

- عالجه بأسلوبه من خلال إصغائك الجيد.
- وجه إليه الأسئلة المفتوحة التي تحتاج إلي إجابات مطولة.
- استخدم معه الصمت لتجبره علي الإجابة.
- لتكن بطيئًا في كيفية التأثير فيه، ولا تتسرع في خطواتك.
- أظهر له الاحترام و الود.

الإنسان الثرثار:

كيفية التأثير فيه؟:

- قاطعه في منتصف حديثه، وعندما يحاول استعادة أنفاسه، قل له: يا سـيد ... ألسنا بعيدين عن الموضوع المتفق عليه؟.
- أثبت له أهمية الوقت، وأنك حريص عليه.
- أشعره بأنك غير مرتاح لبعض أحاديثـه، وذلـك بـالنظر إلي سـاعتك، وبالتنفيخ ... الخ.

الإنسان المتعالي:

كيفية التأثير فيه؟:

- لا تحاول استخدام السؤال المفتوح معه، لأنه ينتظر ذلك، ليحاول إثبـات أن لديه المعلومات المتخصصة حول الموضوع المطروح أكثر بكثير مما لديك، لأنـه يشعر عند توجيه السؤال المفتوح إليه، أنه هو حلال المشاكل وأن رأيك لا يمثـل أي قيمة بالنسبة له.
- استعمل معه أسلوب: نعم ....، ولكن، مثال: إنك فعلاً علي حق، ولكـن لو فكرت معي في ...

الإنسان كثير الشكوى:

كيفية التأثير فيه؟:

- الإصغاء الجيد إليه لغرض فهم وضعه، وصياغة مشكلته بجمل توحي إليـــه بأننا معه ونتفهم مشكلته.
- لا تحاول أن تسدي النصح إليه؛ بل المصادقة علي صحة الشـــكوى، ممـــا يشعر صاحبها بالارتياح.
- تقمص مشكلاته عاطفيًا، هذا طبعًا إذا اضطررت للتعامل مع مثل هـــذا الشخص.

الإنسان كثير المطالب:

كيفية التأثير فيه؟:

- عالجه بالمراوغة والتسويف: أخبره أنك ستفكر في طلبه وتحدثـــه في شـــأنه لاحقًا، وعندها تستطيع أن تفكر فعلاً بما ستخبره، قل له: إنني مـــرتبط بمواعيـــد كثيرة، أرجو ألا تتوانى في الاتصال بي مرة ثانية.

أعتقد أن الكثير من الرجال سيطبقون هذا علي زوجاتهم.

مراجع الكتاب

أولاً: المراجع العربية:

١. القرآن الكريم.

٢. أحمد عز راجح: <u>أصول علم النفس</u>، (ط-٧)، القاهرة، دار الكتاب العربي، ١٩٦٨م.

٣. ريتشارد لازارس: <u>الشخصية</u>، ترجمة سيد محمد غنيم، القاهرة، دار الشروق، ١٩٩٣م.

٤. مجدي كامل: <u>الشخصية القوية</u>، القاهرة، دار الأمين، ١٩٩٧م.

٥. يوسف ميخائيل أسعد: <u>الشخصية القوية</u>، القاهرة، دار غريب، ١٩٩٩م.

ثانيًا: المراجع الأجنبية:

6 - Good, C.V. : **Dictionary of Education**, 3 rd, Mc. Grow Hill, New York, 1993.

ثالثًا: الشبكة العالمية للمعلومات:

7 - http://www.balagh.com

8 - http://www.google.com





مراجع الكتاب

للاستفسار

د/ عمرو حسن أحمد بدران

DrAmroBadran@Hotmail.Com

0105729929